

## DAFTAR PUSTAKA

- Adrianto, M dan Firmansyah, A. 2019. Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Paket). Jawa Timur: Penerbit Qiara Media.
- Al-Qaththan, Syaikh Manna. 2018. Sejarah Legislasi Hukum Islam. Mekkah: Ummul Qura.
- Amalia, Nur Laili. 2015. “Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penerapan Akad Ijarah Pada Bisnis Jasa Laundry”. Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam, 5,2.
- Ansori, Ikhwan. 2017. Implementasi Syariah Terhadap Lembaga Bisnis Syariah Perspektif Maqashid Syariah. Yogyakarta: UMY Repository.
- Aswi, Bang. 2009. Bisnis *Laundry* Kiloan. Jakarta: Penebar Plus.
- Badan Pusat Statistik. 2010. Persentase Data Sensus Penduduk Indonesia. Tersedia di <https://www.bps.go.id/>, diakses pada Maret 2019.
- Badan Pusat Statistik. 2015. Proyeksi Penduduk Kabupaten/Kota Provinsi Banten 2017-2020. Tersedia di <https://www.bps.go.id/>, diakses pada Maret 2019.
- Brigham, Eugene F., dan Michael C. Ehrhardt. 2014. *Financial Management: Theory and Practice 14th Edition*. Ohio: South-Western Cengage Learning.
- DSN MUI. 2019. Senarai Perusahaan Bersertifikat. Tersedia di <https://dsnmu.or.id/sertifikasi/senarai-perusahaan-bersertifikat/>, diakses pada Oktober 2019.
- Gumiwang, R. 2019. Benarkah Peluang Bisnis RS Syariah Cerah?. Tersedia di <https://tirto.id/benarkah-peluang-bisnis-rs-syariah-cerah-ecwQ>, diakses pada September 2019.
- Khadafi, Ahmad. 2017. Logika Halal dan Sertifikasi MUI. Tersedia di <https://tirto.id/logika-halal-dan-sertifikasi-mui-clcg>, diakses pada Juni 2019.
- Kosasih, *et al.* (2015). “Penyusunan Model Perhitungan Harga Pokok Jasa Laundry Skala Mikro Dan Kecil Di Daerah Bandung”. Bandung: Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat.
- Kotler, P. dan Keller, K. L. 2016. Marketing Management 15th Edition. England: Pearson Education Limited.



- Maftukhan. 2015. Pakaian Hasil Laundry yang Suci untuk Shalat. Tersedia di <https://islam.nu.or.id/post/read/57215/pakaian-hasil-laundry-yang-suci-untuk-shalat>, diakses pada Maret 2019.
- Mardani, Dr. 2017. Hukum Bisnis Syariah. Jakarta: Prenada Media
- Moh Syifa'ul Hisan. "Revitalisasi Sistem Syariah di Indonesia (Mempertegas Payung Hukum Dan Menstandarisasi Konsep)". Jurnal Hukum Islam dan Bisnis. 6, 2. Desember 2014.
- Mukhtar. 2013. Metode Penelitian Deskriptif Kualitatif. Jakarta: GP Press Group.
- MUKISI. 2018. Mengintip Proses Laundry Syariah di RS Syariah. Tersedia di <https://mukisi.com/962/mengintip-proses-laundry-syariah-di-rs-syariah/>, diakses pada September 2019.
- Muttaqin, Yazid. 2017. Tiga Macam Najis dan Cara Menyucikannya. Tersedia di <https://islam.nu.or.id/post/read/82513/tiga-macam-najis-dan-cara-menyucikannya>, diakses pada Maret 2019.
- Osterwalder, Alexander dan Pigneur, Yves. 2010. Business Model. John Wiley and Sons Inc, New Jersey dalam buku suntingan Natalia Sihandri. 2012. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Shodiq. 2019. Pengertian Syariat Islam yang Perlu Anda Pahami dengan Baik. Tersedia di <https://www.dakwah.id/pengertian-syariat-Islam/>, diakses pada Februari 2019.
- Stivani, Desi. 2015. Klausula-Klausula Dalam Kontrak Baku Jasa Laundry (Menurut UU Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen Dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah). Malang: Jurnal Hukum.
- Suyatno. 2017. Dasar-Dasar Ilmu Fiqh dan Ushul Fiqh. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Tim PPM Manajemen. 2012. Business Model Canvas: Penerapan di Indonesia. Jakarta: Penerbit PPM.
- Undang-undang No. 33 tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal pada tahun 2019.
- UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.
- Widyarin. 2015. "Pemanfaatan Peluang Bisnis *Laundry* Syariah". Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, 11,1.

## LAMPIRAN 1

### TRANSKRIP WAWANCARA PEMILIK *LAUNDRY* BERBASIS SYARIAH

<b>Nama</b>	Umi Fina Rahmawati
<b>Pekerjaan</b>	Pemilik “Laundre Syariah” berdiri sejak 2015
<b>Usia</b>	32 tahun
<b>Lokasi</b>	Komplek Islamic Village Jl. Mawaddah Raya blok N7, Kota Tangerang
<b>Waktu wawancara</b>	5 Oktober 2019
<b>Durasi</b>	1 jam 40 menit

Daftar pertanyaan dan jawaban narasumber sebagai berikut:

1. Nama, usia, dan pekerjaan saat ini?  
“Nama saya Umi Fina Rahmawati. Usia saya 32 tahun. Pekerjaan saya mengurus usaha *laundry* syariah punya saya sendiri.”
2. Sudah berapa lama menekuni pekerjaan/bisnis?  
“Perjuangan saya dari nol, dari yang cuma punya 1 mesin cuci dan pengering sederhana. Terus dapet channel untuk dapet kontrak kerjasama dengan salah 1 gedung di Tangerang. Tapi untuk bisa capable jadi vendor *laundry* mereka, saya usaha pinjem uang 18 juta ke tante saya. 12,5 juta untuk beli mesin pengering, sisanya untuk beli keperluan *laundry* yang lain (keranjang, detergent, jemuran). Waktu berjalan, saya nabung dan akhirnya nekat pinjem uang ke bank 30 juta untuk sewa ruko. Sebenarnya nyewa ruko itu 60 juta setahun, tapi karena yang punya tetangga, akhirnya saya lobi supaya bisa bayar setengahnya. Sampe tahun kedua baru bisa bayar full. Dan cicil beli mesin cuci merk maytag dan mesin pengering merk speed queen. Jadi total saya jalani ini udah 4 tahunan, dari kira-kira Juli 2015.”
3. Apa yang melatarbelakangi menjalankan bisnis?  
“Yang melatarbelakangi bikin bisnis ini yaitu pengen mandiri, tapi kalau untuk orang lain saya ingin bisa jadi barokah untuk semua orang yang di sekeliling saya. Seperti adek, orang tua, karyawan. Lalu dari situ saya pengen bikin *laundry* yang beda, saya pikir karena lingkungan saya Islami di komplek Islamic Village Jl. Mawaddah Raya.”



“Untuk perizinan lingkungan juga ga susah, karena udah banyak. Tinggal bedain *laundry* kita dengan yang lain. Nah *laundry* basis syariah ini ga ada di sekitar sini.”

4. Kegiatan apa saja yang dilakukan di dalam bisnis?

“Kerja mulai jam 8.00-17.00 atau jam 9.00-18.00, liburnya hari minggu. Tapi kadang-kadang ada kerjaan yang belum selesai, nah karyawan ini rela untuk pulang telat. Maka dari itu saya juga ga perhitungan sama mereka, karena mereka juga loyal sama pekerjaan. Saya juga Alhamdulillah bisnis ini karena Allah, ga pernah pecat karyawan. Karena kalau yang ga baik ya ke-filter sendiri.”

“Jadi ada regulasi pemerintah soal hotel yang ga boleh punya *laundry* sendiri. Makanya kita bisa kontrak kerja sama dengan 1 hotel berbintang di Tangerang dan 1 gedung *apartment*. Jadi itu juga ga sengaja dapet nya. Tiba-tiba ada karyawan mereka yang nawarin untuk kerjain *laundry* gedung mereka. Kita juga kerja sama dengan klinik Zap cabang Tangerang, awalnya juga ga sengaja. Pas awal-awal buka *laundry*, kita sengaja tetep buka pas biasanya *laundry* lain tutup. Akhirnya malem-malem ada manager Klinik Zap ke *laundry* kita karena nyari *laundry* yang masih buka pas lebaran. Alhamdulillah dari situ mereka jadi langganan *laundry* di kita.”

“Kalau kita ga tau ada noda bekas apa di baju kustomer, cukup mastato’na atau semampunya kita. Karena kita tidak tau, makanya kita tidak dosa. Tapi kita berusaha dengan cara dibersihkan pake air mengalir kaya konsep thaharah, dan suci itu jangan ragu-ragu. Setiap karyawan saya ajarin untuk baca niat ya Allah saya niat mensucikan dengan air mengalir.”

5. Nilai apa yang ditawarkan kepada pelanggan?

“Menjaga kesucian pakaian yang dipake untuk solat juga sangat penting, ga cuma pakaian aja. Nah akhirnya kenapa saya tidak memberikan fasilitas yang mampu mensucikan ga cuma membersihkan. Nah makanya saya buat syariah. Selain saya bisa memenuhi kebutuhan sendiri ingin bersih dan suci.”

“Kita kalau cuci walaupun 1 kustomer yang sama, pasti dipisah berdasarkan warna baju nya mulai dari proses cuci ke proses pengeringan. Yang gelap sama gelap, yang terang sama terang. Tapi ya pernah juga karena dia baju baru akhirnya luntur ke baju-baju dia yang lain.”

6. Bagaimana pemilihan segmen pelanggan bisnis?

“Segmentasi pasar nya lingkungan perumahan sekitar ruko, hotel berbintang sekitar Tangerang. Karena kalau di luar Tangerang, mereka akan cari *laundry* lain yang lebih dekat. Karena kan pasti banyak di *cost* nya kalau jauh.”



“Kita juga ga membatasi kustomer yang Islam maupun non. Contohnya hotel di Tangerang yang kerjasama bareng kita, pemilik nya orang *chinese* dan ga apa-apa. Malah jadi nilai plus untuk mereka dan menganggap teknik thaharah ini jadi pembeda dengan bisnis *laundry* lain. Karena udah menjamin kesucian dan kebersihan untuk kustomer hotel yang agamanya Islam.”

7. Apakah menjalin kerjasama dengan *supplier* atau pelanggan tertentu?  
“Iya tentu, contohnya deterjen kita ambil dari pabrik namanya *sucofindo*, karena lebih murah dan sekalian banyak langsung berapa puluh jirigen. Karena kalau beli ke distributor agak dimahalin. Detergent kita SNI, udah aman ke kulit, limbahnya pun aman. Parfum kita juga udah aman. Pokoknya semuanya udah SNI. Jadi punya tingkat penguraian yang baik dan limbahnya aman.”
8. Apakah istilah syariah diterapkan di segala aspek operasi bisnis?  
“Laundry syariah kita juga menjaga amanah kustomer. Contohnya, kita juga ga luput dari human error atau ketidakjujuran karyawan. Nah pada saat itu terjadi, kita yang harus tanggung jawab. Misal, baju kustomer robek gara-gara mesin. Mungkin laundry yang lain tidak mau mengakui kesalahannya. Kalau laundry syariah kita, bersedia untuk ganti 5-10x harga cuci satuan. Atau cara lainnya adalah menempuh jalan musyawarah.”  
“Hukumnya suci itu adalah air yang mengalir. Jadi *laundry* syariah itu adalah kita mencuci secara thaharah. Makanya kita selalu sedia selang untuk proses itu. Kita juga pake manajemen syariah, yaitu dari total omset kita infaq ke Majelis Taklim Jabal Tsur setiap bulan. Kita juga sediaan kotak dari lembaga *dompet dhuafa* dan anak yatim di ruko untuk *sodaqoh*, supaya bisa diisi kustomer, karyawan, dan saya sendiri. Jadi syariahnya itu ga cuma nempel aja.”  
“Saya juga banyak bantu karyawan saya. Misal pada mau cicil motor, atau bayar anaknya sekolah, kalau pas saya lagi ada duit ya saya bantu. Nanti digantinya terserah berapa kali. Karena saya yakin, bangun usaha itu kaya roda berputar, kadang di atas kadang di bawah. Nah pada saat kita di bawah, kita siap ga. Supaya kita siap dan ditolong Allah, kita kejar barokahnya. Allah yang nyelametin kita, Allah yang menjaga kita. Dengan cara yang kaya tadi saya sebutin.”
9. Apakah ada literatur atau ahli agama yang dijadikan pedoman menjalankan bisnis?  
“Saya ngaji Qur’an Hadist yang membahas salah satunya tentang mensucikan, karena 1 titik jarum najis aja dihitung.”
10. Apakah media pemasaran bisnis ini?

“Media pemasarannya lewat instagram, spanduk, bagiin brosur ke rumah-rumah juga pernah kan kebetulan lokasi ruko di kawasan perumahan. Di *instagram* dan brosur cukup lengkap sih kenalin *laundry* kita yang berbasis syariah ini.”

11. Apa saja sumber daya yang digunakan untuk menjalankan/menunjang bisnis?

“Sekarang udah ada 4 mesin cuci, 3 mesin pengering. Pegawai ada 6 orang.”

12. Apa saja pengeluaran untuk bisnis ini?

“Maintenance mesin 8-10 bulan sekali pembersihan.”

13. Berapa biaya dan promosi yang ditawarkan?

“Media pembayaran *laundry* kita kerjasama sama gopay, ovo, transfer. Promosi kita lebih ke paket kiloan, kan banyak juga anak kost di sekitar sini. Ovo diskon 5% maksimal 10 ribu, dan gopay.”

14. Bagaimana membangun loyalitas dan kepercayaan dengan pelanggan?

“Pernah ada kasus karyawan baru yang salah ngasih barang ke kustomer. Gara-gara nama kustomer nya mirip, dan motif bedcover nya juga mirip. Akhirnya saya ganti itu bedcover. Ya pokoknya intinya kita tanggung jawab, karena itu harga mata untuk saya dan karyawan. Karena berhubungan dengan nama baik saya di lingkungan sini, dan nama baik syariah yang menjaga amanah. Tugas saya sebagai pemilik adalah kontak langsung ke kustomer yang bersangkutan tadi, apa saya tawarin gratis cuci atau ganti uang. Sempet juga ada kasus yang akhirnya saya sendiri yang cari barang pengganti nya, dan Alhamdulillah sampe sekarang masih langganan sama saya. Makanya dengan cara musyawarah yang seperti itu, pelanggan itu tidak kapok.”

“Kita penting banget untuk catet nomor hp kustomer, buat kabarin kalau ada baju bermasalah.”

15. Apakah SDM (karyawan) rutin diberi pelatihan terkait operasi bisnis?

“Karyawan baru di training 1 bulan, masa percobaan kerja 1-2 minggu. Yang ngajarin ya karyawan saya juga, tapi yang udah berpengalaman dari nol kerja sama saya juga. Anak-anak (karyawan) juga saya ajarin untuk jaga amanah, karena dalam syariah itu yang utama. Kalau kualitas kan bisa naik turun, ya namanya manusia. Tapi kalau kepercayaan, kita bisa matimatian jaga. Jadi kita pasti ada management risk nya.”

“Kita juga ada konsultan *laundry*, jadi yang jagain kita yang lindungi kita. Dulu dia kerja jadi *head laundry* nya hotel Aryaduta Tangerang, tapi udah resign dan lanjutin kerja di *laundry* anak perusahaan Garuda Indonesia. Makanya saya bisa dan belajar *laundry* dari dia, terus ilmu nya saya terusin ke anak-anak.”



16. Apakah kesulitan yang dihadapi dalam menjalankan bisnis?

“Omset agak turun pas lebaran dan tahun baru. Karena kan penghuni apartemen nya pada pulang kampung jadi sepi. Tapi ke bantu sama yang di Hotel, pasti kan Hotel makin rame orang-orang liburan dan banyak *laundry-an*.”

17. Berapakah transaksi dalam seminggu dan rata-rata omset perbulan?

“Selain kiloan kita juga banyak kerjasama dengan hotel-hotel, ya kira-kira total omset perbulan 40 juta.”